

# FUNDRAISING DE DANSKE FONDE

## ? Hvorfor

De danske fonde uddeler rigtig mange midler hvert år (32,4 mia. kr. i 2022\*). Omtrent 20% af fondenes bevillinger går til NGO'er, og knap 10% går til internationale humanitære formål.

For danske Civilsamfundsorganisationer udgør fondene en mulighed for at supplere indsamlede og offentlige midler. Derfor har vi lavet dette korte tool paper, der introducerer hvilke overvejelser, I som civilsamfundsorganisation kan tage med jer i arbejdet med de danske fonde.

## 👤 Hvem

Dette tool paper er til alle CISUs medlemsorganisationer, som ønsker at øge deres forståelse af de danske fonde.

## 💡 Hvad

CISUs medlemsorganisationer har meget forskellige erfaringer med at få støtte fra de danske fonde. Mens 40 % af CISUs medlemmer ingen finansiering får fra private fonde, får 10 % de fleste af deres midler fra private fonde.

Dette tool paper deler fakta, tendenser og gode råd fra de af CISUs medlemsorganisationer, som er lykkedes med at få støtte fra private fonde.

\* Tal fra Danmarks Statistik: [www.dst.dk/da/Statistik/emner/erhvervsliv/erhvervslivets-oekonomi/fondes-bevillinger-og-udbetalinger](http://www.dst.dk/da/Statistik/emner/erhvervsliv/erhvervslivets-oekonomi/fondes-bevillinger-og-udbetalinger)

En fond er:

**En formue, der er uigenkaldeligt  
udskilt fra stifterens formue, og som  
har et eller flere bestemte formål**

## i

### Fakta om de danske fonde

I 2022 var der **9.155** fonde i Danmark. Heraf var det **3.658** fonde der gav bevillinger.

Fondene kan opdeles i følgende kategorier:

#### Erhvervsdrivende fonde:

Formål både at beskytte virksomhed og uddele til almennyttige formål. Eksempelvis: Carlsbergfondet, A.P. Møller Fonden, Lundbeckfonden mv.

#### Almennyttige fonde:

Uddeler til almennyttige formål og har ofte en kapitalforvaltning. Eksempelvis: Villum Fonden, Nordea-fonden mv.

#### Almennyttig/Erhvervsdrivende forening:

Uddeler til almennyttige formål og er organiseret som en forening med medlemmer. Eksempelvis Realdania, TrygFonden og Østifterne.

De danske fonde bevilgede **32,4 mia. kr.** i 2022

De danske fonde gav **87.759 bevillinger** i 2022

## Tendenser i fondslandskabet

- » Fondene uddeler samlet set flere og flere midler, men gennem færre bevillinger. Det varierer dog fra år til år for de enkelte fonde.
- » Mange fonde bevæger sig væk fra traditionelle ansøgninger i retning af mere dialog.
- » Der er en øget professionalisering blandt fondene, som får større sekretariater.
- » Synlighed er i stigende grad vigtig for en del fonde.
- » Løbende drift støttes sjældent, men udgifter til administration accepteres normalt.
- » Fondene støtter ofte de samme igen og igen. Det er lettere og mere sikkert.

## De større fonde

- » Har egne strategier. De større danske fonde får i stigende grad egne dagsordener og prioriteter – og støtter ofte både udviklingsprocesser og materialer.
- » Indgår mere og mere i strategiske partnerskaber og mindsker deres åbne uddelinger.
- » Giver ofte helst til de helt store og kendte projekter og organisationer.

## De mindre fonde

- » En del af disse vil helst støtte materielle ting: Bygninger, udstyr, biler og andre ting, som kan måles og vejes – og fotograferes.
- » Giver ofte til mindre projekter og organisationer – for at opnå større synlighed i stedet for at "drukne" i større organisationers store finansiering.



## Hvad er støtteværdigt for en fond?

Hver fond har egne prioriteter, temaer og værdier. Alligevel er der nogle tendenser, der peger på hvad fondene prioriterer. Herunder er en liste over nogle af de ting, I bør være opmærksomme på, inden I vurderer om et specifikt program eller projekt skal præsenteres for en fond.

- » **Match.** Det er alt-afgørende, at der er et match mellem jeres projekt og fondens formål.
- » **Samfundsrelevant.** Indsatsen skaber merværdi for samfundet, uden at I selv eller andre instanser selv burde kunne betale det.
- » Indsatsen skal komme (relativt) mange til gode.
- » Indsatsen skal være **bæredygtig**. Det vil sige at forandringen skal kunne leve videre og gerne spredes efter indsatsen er slut.
- » Der skal være en **robust organisering** med kvalificerede og komplementære projektaktører involveret i indsatsen. Det må gerne foregå i partnerskaber på tværs af sektorer).
- » **Relevant Timing.** Hvis der er mulighed for at søge en specifik pulje eller lignende, skal det gøres rettidigt. I skal have styr på fondenes prioriteter, og hvornår de har deadlines, og være ude i god tid, så I kan have indledende dialoger.
- » Indsatsen skal have en **høj faglig kvalitet**. Indsatsen må gerne være understøttet af nationale/internationale handleplaner.
- » **Nytænkende og innovativ.** De fleste fonde er interesserede i at støtte noget, der er relativt unikt og "spændende". I skal finde den rette balance mellem noget, der er velafprøvet, og hvor der er en historik, der understøtter resultatskabelse, og noget der er innovativt og nytænkende.
- » **Bred opbakning.** Det skal ikke kun være jer, der tror på jeres ide. Tydeliggør hvem, der ellers bakker op og er involveret.
- » **Ambitiøst og realistisk.** Indsatserne skal være ambitiøse så der er et ambitiøst mål at stile efter. Samtidigt skal det ikke være urealistisk at nå i mål. Gennemgå jeres forandringsstrategi og vurder, hvordan I bruger den aktivt, og om det er realistisk, det I sætter jer for.
- » **Bidraget til de 17 verdensmål.** Fondene rapporterer ofte op imod de 17 verdensmål. Tydeliggør hvordan jeres indsats bidrager til målene, og hjælp fondene med at leve op til det, de er sat i verden for.



## Hvordan

### Gode råd om at få midler fra private fonde



**OBS! Generalisér ikke ud fra kategorier og tendenser. Alle fonde er forskellige. Gør en indsats for at lære hver fond at kende.**



#### INGEN FONDE ER ENS. FIND JERES MATCH

En god ansøgning er spildt, hvis projektet ikke matcher fondens formål. Lav en liste af fonde, som umiddelbart matcher jeres formål. Kontakt derefter hver enkelt for at sikre, at I matcher. Det giver langt bedre chance for succes. Generalisér ikke, selvom fondene kan inddeles i kategorier. Forhold jer til hver enkelt fond for sig.



#### SKAB RELATION OG DIALOG

Fundraising er relationsarbejde. Forarbejdet inden er meget vigtigere end selve ansøgningen. Har fonden ansatte, så betragt dem, som jeres 'samarbejdspartnere'. De vil gerne lykkes med at sende gode projekter ind til bestyrelsen.



#### AFSÆT RESSOURCER OG LAV STRUKTUR

Vær realistisk om, at det kræver vedholdenhed og benarbejde, dvs. ressourcer/tid, at opnå støtte. Det er en investering, for når man først har fået etableret en god relation til en række fonde, bliver det lettere. Sæt struktur på, så I har overblik over jeres proces (f.eks. et simpelt excel-ark med log over kontakter, ansøgningsfrister mv.).



#### UDVIKLET ET GODT PROJEKT OG FORMÅL

Det er selvfølgelig grundlæggende, at I har et godt projekt. Fokuser på hvad I vil gøre og vær konkret. Beskriv præcist til fonden, hvordan I skaber positive forandringer, som rækker ud over jeres egen organisation. Partnerskaber, samarbejde eller støttetilkendigelser fra relevante aktører vil ofte være en fordel.



#### GØR HVAD FONDEN SIGER

Vær målrettet. Send færre ansøgninger, som er mere gennemarbejdet og følger alle fondens krav og retningslinjer. Hvis I er i tvivl om noget, så kontakt fonden (igen).



#### TAG IKKE OFFER-ROLLEN. VIS, I KAN SKABE FORANDRING

Vær ærlige og realistiske – uden at male et rosenrødt billede eller beskrive situationen som umulig, så det bliver svært at se, hvordan forandring kan ske. Beskriv i stedet, hvorfor netop I er de rette til opgaven.



#### DEN GODE ANSØGNING

Gå efter samme stil som fonden selv bruger. Undgå fagsprog, forkortelser og indforståethed. Budgettet skal være gennemarbejdet og gennemskueligt. Få gerne en person udenfor organisationen/foreningen til at læse ansøgningen igennem.

### Hvordan finder man fondene?

Lær af andre. Kig i andre lignende organisationers årsregnskaber og hjemmesider.

Søg de relevante fonde frem i en database, f.eks. [fonde.dk](https://fonde.dk), som er gratis for CISUs medlemsorganisationer.

Få inspiration fra listerne i CISUs medlemsundersøgelse 2023-24.

Spørg i jeres netværk

### Hvor finder du mere viden?

'Danske Almennyttige Fonde', bog af Markus Bjørn Kraft

'Håndbog i Fundraising', bog af Hørmann og Munch

[CISUs medlemsundersøgelser](#)

[Fondenesvidenscenter.dk](https://fondenesvidenscenter.dk)

[Fundats.dk](https://fundats.dk)

[Legatbogen.dk](https://legatbogen.dk)

[Fonde.dk](https://fonde.dk) - et online værktøj til at søge efter fonde og puljer. Deres nyhedsbrev er gratis, men man skal have abonnement for at søge på siden. CISU har sørget for, at alle medlemsorganisationer kan få gratis adgang. [Se hvordan på cisu.dk](#)